



# Capacitación de Nuevos Distribuidores (CND)



# ACTITUD

*Todo Comienza Aquí.*

“ Para comandar un ejército primero debes comandarte a ti mismo ”.





# I. ACTITUD

- a. Buena Actitud de Aprendizaje
- b. Paciencia
- c. Persistencia
- d. Perseverancia
- e. Orientación a Metas
- f. Confianza

# II. PRIMEROS PASOS

*a. Usa los productos*

*b. Comparte los productos*

*c. Construye tu red*



# a. Usa los productos

i. Aprende su uso efectivo

ii. Descubre su uso innovador

iii. Experimenta los beneficios



Capacitación de Nuevos Distribuidores





a. Usa los productos

i. Plan de stock semilla

ii. Ten un Exhibidor en una esquina de tu Casa

“Si nada esta siendo vendido, nada esta pasando en tu **Negocio de Mercadeo en Redes.**”

Los productos alimenticios y suplementos alimenticios vendidos por DXN tienen la intención de contribuir a la dieta diaria y la salud en general y no están destinados para su uso en la prevención, tratamiento, mitigación o cura de cualquier enfermedad o condición relacionada con la salud. Consulte a un profesional de la salud debidamente autorizado para una evaluación historial clínica, diagnóstico, tratamiento y recomendaciones de salud.

Capacitación de Nuevos Distribuidores



# b. Comparte los Productos



i. ¿A quién? (prospectos)

1. Afinidad

2. Proximidad

# b. Comparte los Productos

## ii. ¿Cómo compartir?

1. Modo (apertura, sugerencia)

2. Técnica

a. Acercamiento Emocional

b. Acercamiento Racional

c. Manejar bien Objeciones



Los productos alimenticios y suplementos alimenticios vendidos por DXN tienen la intención de contribuir a la dieta diaria y la salud en general y no están destinados para su uso en la prevención, tratamiento, mitigación o cura de cualquier enfermedad o condición relacionada con la salud. Consulte a un profesional de la salud debidamente autorizado para una evaluación historial clínica, diagnóstico, tratamiento y recomendaciones de salud.

Capacitación de Nuevos Distribuidores



# b. Comparte los Productos

## Línea de Vida de tu Negocio

### 1. Consumidores de Calidad

### 2. Mínimo 20 Consumidores de Calidad

a. Unos Pasos Vitales para automatizar tu Negocio

b. Concéntrate en **Compradores Regulares** en vez de buscar el huevo de oro

c. Ten una **Lista Efectiva de Consumidores** en 2 ó 3 meses



Los productos alimenticios y suplementos alimenticios vendidos por DXN tienen la intención de contribuir a la dieta diaria y la salud en general y no están destinados para su uso en la prevención, tratamiento, mitigación o cura de cualquier enfermedad o condición relacionada con la salud. Consulte a un profesional de la salud debidamente autorizado para una evaluación historial clínica, diagnóstico, tratamiento y recomendaciones de salud.



# c. Construye tu Red

- i. Invita clientes regulares a las R.O.N.
- ii. Inscribe a tus invitados
- iii. Activa a tus socios

## i. Invita clientes regulares a la R.O.N.

1. Invítalos a tomar una taza de **café**
2. **Emocionalos** sobre su nuevo negocio.
  - a. Comparte tu **testimonio**
  - b. Enséñales una **muestra de tu bono**
3. Elaboren una **agenda**

## ii. Inscribete a tus invitados

1. **Reúnete** con tus prospectos después del seminario
2. Contesta sus **preguntas**
3. Entrega el **formulario de membresía** de DXN para que la firmen
4. Pida una pequeña charla de **testimonio** de su **patrocinador / línea cruzada**
5. **Llévalos** donde puedan **comprar** productos

# iii. Activa a tus Socios

1. Siéntense y **determinen sus objetivos** por los que se unieron:
  - a. Salud
  - b. Riqueza
2. Identifica sus **sueños (inmediatos y a largo plazo)**
3. Haz un esquema de su **Plan de Acción (de 1 a 7 meses)**
4. **Estabiliza tu grupo**



# 4. Estabiliza a tu grupo

- a. Entréñalos*
- b. Sé su Guía*
- c. Rétalos*
- d. Prémialos*
- e. Disciplínalos*



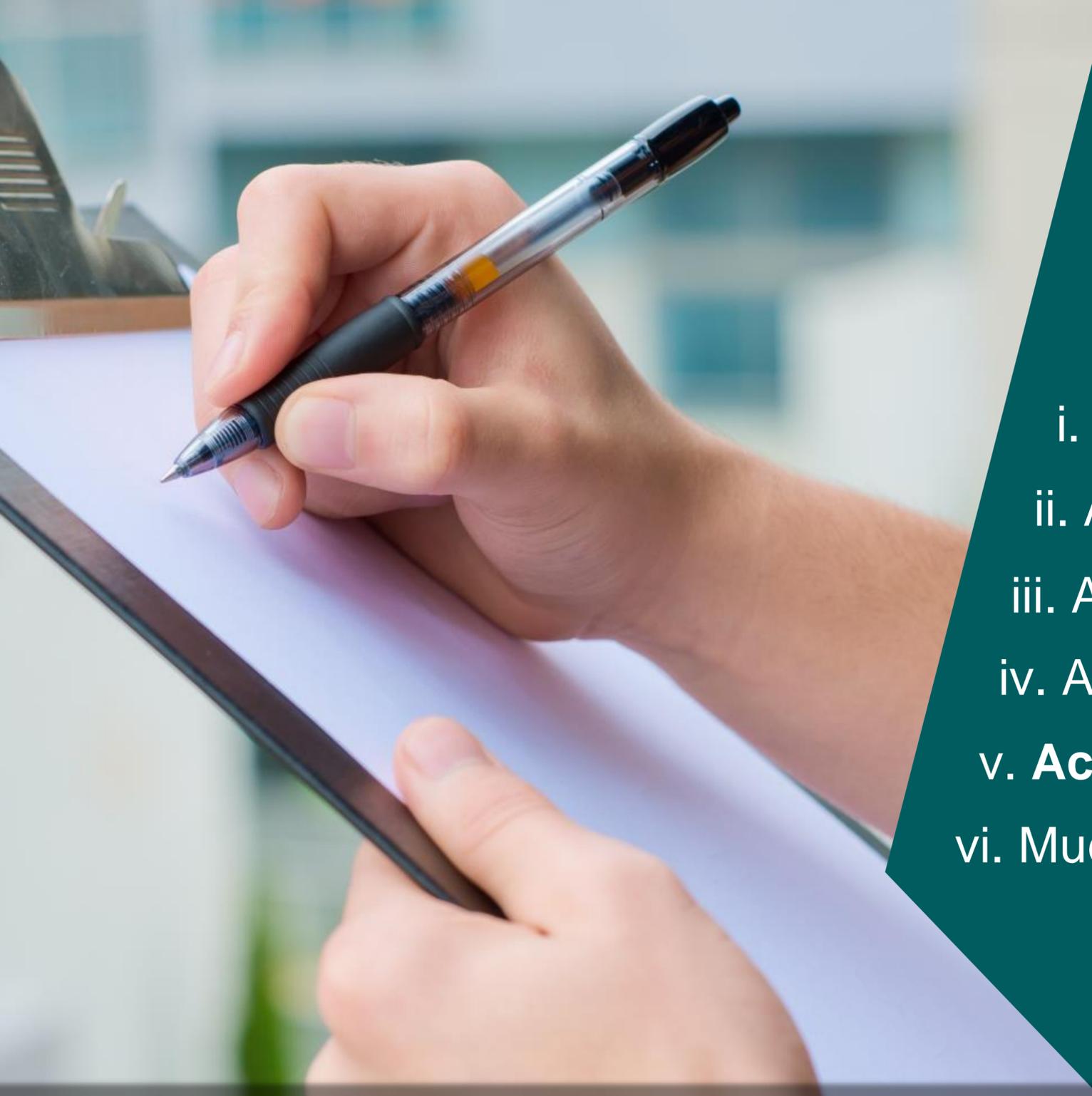


# a. Entréñalos

i. Enséñalos **cómo comenzar su negocio**

ii. Enséñales sobre la **Compañía, los Productos y el Plan de Compensación**

iii. Haz que lean y comprendan **todo su Kit /Manual DXN.**



## b. Sé su Guía

- i. Enseñales la habilidad de **prospectar**
- ii. Ayúdalos a preparar su **lista de prospectos**
- iii. Ayúdales a planear **cómo acercarse** a sus prospectos
- iv. Ayúdales a **concertar R.O.N.**
- v. **Acompáñalos a sus R.O.N.**
- vi. Muéstrales **cómo hacer su cierre** (“¿paquete o membresía?”).

# c. Rétalos

- i. Enseñales cómo **superar rechazos.**
- ii. El **ingreso inicial** proviene de la **venta al menudeo**
- iii. El **ingreso estable** y confiable proviene de **patrocinar en la Red**
- iv. Enseñales la importancia de **mantener 100 PPV's**
- v. Construir una **Red** toma tiempo pero da **resultados duraderos.**





## d. Prémialos

- i. **Mensualmente** – alcanzar sus 100 PPV's
- ii. **Trimestralmente** – Ser consistente en mantener 100 PPV's y obtener inscripciones (6)
- iii. **Anual** – organiza un evento que se concentre en el esfuerzo de tu gente



## e. Disciplínalos

- i. Enséñales los **términos**, las **regulaciones** y los **códigos de ética** de la compañía.
- ii. Enséñales a **cumplirlos**
- iii. **Amonesta** a quienes han **errado**.
- iv. **Solicita** asistencia de la **Gerencia** para **aplicar disciplina** a los socios que cometieron un **error**

# III. HABILIDADES NECESARIAS

- a. Prospección*
- b. Venta al menudeo*
- c. Reclutamiento*
- d. Capacitación*



# a. Prospectar

- i. **Aleatoriamente** haz una lista de gente que conoces
- ii. **Ordena la lista** de acuerdo a la **proximidad** antes que la afinidad
- iii. **Mantén actualizada tu lista**
  - 1. Pide **referencias** de los prospectos inmediatos
  - 2. Siempre busca **oportunidades** para conocer **nuevas personas**



# b. Venta al menudeo

- i. Arregla un **calendario de Visitas**
- ii. Determina las **necesidades de tus prospectos** antes de visitarlos
- iii. Recuerda **cada persona de tu lista**
- iv. Presenta los productos (**usos y beneficios**)
- v. Vende los productos a **Precio al Público**
- vi. **Supera las negativas**
- vii. **Persevera** si fallas al hacer una venta, ve con el **siguiente prospecto**



Los productos alimenticios y suplementos alimenticios vendidos por DXN tienen la intención de contribuir a la dieta diaria y la salud en general y no están destinados para su uso en la prevención, tratamiento, mitigación o cura de cualquier enfermedad o condición relacionada con la salud. Consulte a un profesional de la salud debidamente autorizado para una evaluación historial clínica, diagnóstico, tratamiento y recomendaciones de salud.

Capacitación de Nuevos Distribuidores



# c. Reclutamiento

- i. Haz una **lista** aquellos prospectos que **compran** productos **regularmente**
- ii. **Emociónalos** sobre tu **negocio** cada vez que los visites
  1. Diles lo que **ganas** de tu venta al **menudeo**
- iii. **Invítalos** a tomar una taza de **café** (R.O.N.)
- iv. **Prepare** tus **Formularios** mientras escuchan su R.O.N.
- v. Reúnanse después de su R.O.N. y **responder** sus **preguntas**
- vi. Dales su formulario de Membresía para que lo **firmen**



# d. Capacitación

i. Muestra Aptitud para Aprender

ii. Feedback / solución

iii. Aprende lo básico:

1. Reunión de Oportunidad de Negocio
2. GanoTerapia
3. Conocimiento de Productos
4. Capacitación de Nuevos Distribuidores
5. Cultura DXN
6. Plan de Compensación
7. Plan Icing on the Cake (IOC)

iv. Ten buen corazón,  
muestra paciencia



En DXN estás por Tu Propia Cuenta  
... pero no solo



Capacitación de Nuevos Distribuidores



A man with a beard and mustache, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie, stands with his arms crossed, looking upwards. The background features a modern glass skyscraper under a bright, cloudy sky. A teal-colored graphic overlay with a network pattern is positioned in the upper right corner.

**El mapa a tu éxito ha  
sido trazado, síguelo y  
ve tus sueños  
realizados.**

Capacitación de Nuevos Distribuidores



Gracias

# Capacitación de Nuevos Distribuidores



